



VIII Reunión Plenaria Mensual de la
Asociación Civil Red de Exportadores
Jueves 14 de Septiembre de 2006
Chacabuco 863

MINUTA

(Puede ir directamente al tema que le interesa con un click en el punto correspondiente del temario)

1. [Asistentes](#)
2. [Negociación y Técnicas de ventas](#)
3. [Mecanismos de Recupero de IVA](#)
4. [Próxima Reunión](#)

Empresarios: Leonardo Buschi, Miguel Conte y Nelson Tejada (Artes Gráficas Buschi), Hana Fleischmann (Dhacam), Sebastián Uribe (Inmune Games), Mercedes (Zum Disegno), Yamila de la Fuente (Structured Intelligence), Jose Maria Allonca (Allonca Abogados), Javier Bazo (Sistemas Activos), Pablo Hovsepian (Industrias Alazan), Roberto Maury (Videoswitch), Mercedes Ordóñez y Alejandra Plantey (MOAP), Juan de Angelis (Gobbi Novag), Silvia Knew (Viajes Cynsa), Gustavo Giorda (The Home Theater Company), Oscar Martinez Basante y Patricia Candaleco (RyA Design), Daniel Hirsch (Industrias David Hirsch), Pablo Gil Hutton (ASN), Rodolfo Di Maio (Bonus Comunicaciones), Alfredo Moreale (El Tornillo), Jorge Viana (Exemys), Eduardo Zúñiga y Hugo Sartor (Arkios), Lidia Iofik (Objetoarte), Luis Lavagnino (Eleprint), Carlos Camps (Indelval), Hugo Stupenengo (Capilatis) y Diego Gutierrez (Blistal)

Staff: Enrique Avogadro, Laura Patrón, Alejandro Vicchi, Vanina Segreto y Gustavo Calandra.

Invitados Especiales: **Gabriel Piñeiro Riveiro** especialista en negociación y ventas consultivas y **Pablo San Martin y Adriana Piano** de SMS – San Martin, Suarez & Asociados

[INICIO](#)

1. Negociaciones y Técnicas de Ventas

El Ing. **Gabriel Piñeiro**, especialista en técnicas de negociación y ventas consultivas, se refirió a la venta como un proceso del que participan personas por lo que es muy importante la comunicación y el establecimiento de relaciones sólidas. Cuando se trata además de una negociación internacional, cobran importancia los aspectos culturales propios de las personas que intervienen, y hay que tener en cuenta, como punto de partida, cuál es la imagen del argentino en el exterior. Los empresarios de esta nacionalidad suelen ser identificados con un estereotipo que tiene rasgos positivos y negativos, y es necesario tenerlo presente para intentar neutralizar nuestros aspectos más débiles y aprovechar nuestras cualidades mejor reconocidas.

Piñeiro señaló tres factores clave que deben conocerse antes de comenzar una negociación, que son: nuestra empresa, la contraparte con la cuál estamos tratando, y el contexto o escenario en el cual actuamos (competencia, entorno político, etcétera).

Además hay que considerar siempre que de estos procesos participan varias áreas de la organización y no solo los vendedores y los compradores. Por lo tanto es importante que el personal de las áreas técnicas y administrativas esté capacitada en los aspectos comerciales del negocio.

Y siempre debe tenerse muy presente qué gana con la compra de nuestro producto, la empresa compradora y sobre todo las diferentes partes interesadas dentro de la misma. Por otro lado, como un ejemplo de las opciones existentes para diseñar una estrategia de negociación, señaló que si el dueño participa desde el comienzo, no hay segundas instancias, el trato debería cerrarse en el momento.

Al finalizar los asistentes a la reunión plantearon algunas de sus dudas más frecuentes con relación al tema, como por ejemplo, qué criterios deben seguirse para incorporar un vendedor.

[INICIO](#)

2. Mecanismos de Recupero de IVA

Pablo San Martín y Adriana Piano, miembros del estudio impositivo recomendado por la empresa Patagonia Natural Products, comentaron sobre mecanismos de recupero de crédito fiscal por el IVA de exportación, los regímenes especiales para fabricantes y compradores de bienes de capital, y la ley de promoción de inversiones, entre otros. [Para descargar la presentación del estudio, **cliquear aquí**.](#)

Con respecto al recupero de IVA de exportación, los especialistas especificaron que existen **tres opciones: devolución en efectivo, transferencia (venta), o acreditación contra otros impuestos**. La normativa permite compensar el crédito acumulado con las obligaciones de seguridad social que la empresa debe pagar.

Es importante señalar que para conseguir la devolución la empresa debe estar al día con sus obligaciones fiscales. La solicitud de recupero se tramita por periodos mensuales, y siempre con el permiso de embarque ya cumplido (la mercadería tiene que haber dejado el territorio aduanero). A los 60 días de presentada la solicitud se obtiene la aprobación y entre 15 y 30 días más tarde es posible acceder a los fondos.

Los exportadores de servicios recientemente pudieron beneficiarse de estas facilidades, ya que la ley sancionada en 1999 había sido puesta en práctica por la autoridad fiscal. En este caso la condición principal es que esté emitida la factura y que haya un contrato de prestación de servicios. Éste último requisito es frecuentemente discutido por el sector privado ya que muchas operaciones se dan sin un contrato firmado de por medio.

Dado el alto grado de interés que estos temas generaron en los asistentes, **Bairexport** organizará en los próximos meses un seminario específico dedicado a tratar estos regímenes.

[INICIO](#)

3. Próxima reunión Mensual

La próxima reunión mensual será el **19 de Octubre a las 8:30hs** en Chacabuco 863, **recuerden que todas las empresas socias pueden invitar a una empresa amiga.**